

FAMILY FUNDING DAN FORMAL FUNDING
PADA USAHA MIKRO, KECIL, DAN
MENENGAH (UMKM) DI KABUPATEN
JEPARA



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas Diponegoro

Disusun oleh :

FIYANTAMA AKBAR INSANI
NIM. 12010111150007

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2013

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Fiyantama Akbar Insani

Nomor Induk Mahasiswa : 12010111150007

Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi : ***FAMILY FUNDING DAN FORMAL FUNDING PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KABUPATEN JEPARA***

Dosen Pembimbing : Erman Denny Arfinto, S.E., M.M.

Semarang, 20 Agustus 2013

Dosen Pembimbing,

(Erman Denny Arfinto, S.E., M.M.)
19761205 200312 1 001

PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN

Nama Mahasiswa : Fiyantama Akbar Insani
Nomor Induk Mahasiswa : 12010111150007
Fakultas/Jurusan : Ekonomika dan Bisnis/Manajemen

Judul Skripsi : ***FAMILY FUNDING DAN FORMAL
FUNDING PADA USAHA MIKRO KECIL
DAN MENENGAH (UMKM) DI
KABUPATEN JEPARA***

Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal 28 Agustus 2013

Tim Penguji

1. Erman Denny Arfinto, S.E., M.M. (.....)

2. Dr. Harjum Muharam, S.E., M.E. (.....)

3. Drs. Prasetiono, M.Si. (.....)

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, **Fiyantama Akbar Insani**, menyatakan bahwa skripsi saya dengan judul: ***Family Funding dan Formal Funding Pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara***, adalah hasil tulisan saya sendiri. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan/atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin itu, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal di atas, baik disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 17 Agustus 2013
Yang membuat pernyataan,

Fiyantama Akbar Insani
NIM: 12010111150007

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

*Urusan kita dalam kehidupan bukanlah
untuk melampaui orang lain, tetapi untuk
melampaui diri sendiri, untuk memecahkan
rekor kita sendiri, dan untuk melampaui
hari kemarin dengan hari ini*

(Stuart B. Johnson)

Karya penuh rasa kupersembahkan untuk:

Ibu dan Ayah

untuk doa, pengorbanan, kehidupan, serta kasih sayangnya

Adik

“Dia”

yang selalu ada dan menjadi semangat masa depan

Pengalaman yang bermakna untuk sebuah karya. Rintangan dan tantangan yang panjang untuk sebuah harapan. Terkubur amarah terpacu semangat. Berharga untuk ditinggal begitu saja. Dengan sejuta memori, suka duka, di atas dan di bawah

FIYANTAMAAKBARINSANI, 2013

ABSTRACT

Sources of financing became a problem often encountered. Sources of financing can come from formal institutions (formal funding) or from family/close relatives (family funding). This study aims to examine the sources of financing used by SMEs in Jepara regency between family and formal funding, as well as variables that influence and the dominant variables between the size of the business, business growth, information, experience, confidence, credit procedures, credit interest, and business risk as determinants of financing decisions.

The 90 respondents are owner of the existing SMEs in Jepara regency selected by incidental random sampling method. Data collection methods used were questionnaires and interviews. Data analysis using binary logistic regression models.

The results shows that SMEs in Jepara regency prefer to use formal funding than family funding with percentage 67% formal funding and 37% family funding. From 8 variables studied, there are 3 variables that influence the decision to use the formal funding, experience, credit interest, and business risk with a variable credit interest as the most dominant variable. Later it was found that there is only variable credit procedures that influence family funding.

Keywords : family funding, formal funding, sources of financing, SMEs

ABSTRAK

Sumber pembiayaan UMKM menjadi masalah yang sering dihadapi. Sumber pembiayaan bisa berasal dari lembaga formal (*formal funding*) atau dari keluarga/kerabat dekat (*family funding*). Penelitian ini bertujuan untuk menguji sumber pembiayaan yang digunakan oleh UMKM di Kabupaten Jepara antara *family funding* dan *formal funding*, serta variabel yang mempengaruhi dan dominan antara ukuran usaha, pertumbuhan usaha, informasi, pengalaman, kepercayaan, prosedur kredit, bunga kredit, dan risiko usaha sebagai penentu keputusan pembiayaan.

Responden berjumlah 90 berasal dari pemilik UMKM yang ada di Kabupaten Jepara dipilih dengan metode *incidental random sampling*. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner dan wawancara. Analisis data menggunakan model *Binary Regrsson Logistic*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM di Kabupaten Jepara lebih memilih menggunakan *formal funding* daripada *family funding* dengan persentase 67% *formal funding* dan 37% *family funding*. Dari 8 variabel yang diteliti ditemukan ada 3 variabel yang mempengaruhi keputusan penggunaan *formal funding* yaitu variabel pengalaman, bunga kredit, dan risiko usaha dengan variabel bunga kredit sebagai variabel yang paling dominan. Kemudian ditemukan hanya ada 1 variabel yang mempengaruhi *family funding* yaitu prosedur kredit.

Kata kunci : *family funding, formal funding, sumber pembiayaan, UMKM.*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, karena limpahan rahmat-Nya dan berkat bimbingan para dosen, sehingga skripsi dengan judul ***“Family Funding dan Formal Funding Pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kabupaten Jepara”*** dapat diselesaikan. Skripsi ini disusun untuk melengkapi persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Diponegoro. Keberhasilan penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, dan kerjasama berbagai pihak. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Drs. H. Muhamad Nasir, M.Si., Akt, Ph.D., selaku Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro.
2. Erman Denny Arfinto, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing yang selalu bersedia memberikan waktunya untuk, membimbing, mengarahkan, serta memberi saran demi kesempurnaan skripsi ini.
3. Dr. Harjum Muharam, S.E., M.E., selaku Dosen Wali yang selalu membimbing, memberi dukungan, serta petunjuk selama perkuliahan.
4. Dosen Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro yang telah membagi ilmunya kepada peneliti.
5. Para Responden yang membantu dalam pengumpulan data penelitian.
6. Bapak Hanafi dan Ibu Budiyan yang selama ini telah memberikan dorongan baik materiil maupun spiritual, motivasi, inspirasi, panutan, semangat dan doa sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.

7. Seluruh keluarga tercinta, adikku Nabela Ayu Insani, serta Nur Shabrina Qisthy Syadzswana yang tidak henti-hentinya memberikan doa, semangat, motivasi, dan inspirasi dalam penyusunan skripsi ini
8. Sahabat dan rekan seperjuangan, Fani, Mufti, dan Alam, serta teman-teman angkatan 2011 yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu diharapkan segala kritik dan saran yang membangun demi kesempurnaan dari skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Semarang, 17 Agustus 2013
Peneliti

Fiyantama Akbar Insani

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	14
1.3 Tujuan Penelitian	17
1.4 Manfaat Penelitian	17
1.5 Sistematika Penulisan Penelitian	17
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	19
2.1 Landasan Teori	19
2.1.1 Pengertian dan Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	19
2.1.2 Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	21
2.1.3 Kebijakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) ..	22
2.1.4 Permasalahan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	24
2.1.4.1 Faktor Internal	24
2.1.4.2 Faktor Eksternal	27
2.1.5 Pembiayaan atau Pendanaan (<i>Funding</i>)	30
2.1.6 Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	34
2.1.7 Permasalahan Dalam Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)	35
2.1.8 Pengaruh Ukuran Usaha Terhadap Keputusan Pendanaan	38
2.1.9 Pengaruh Pertumbuhan Usaha Terhadap Keputusan Pendanaan	39

2.1.10	Pengaruh Informasi Terhadap Keputusan Pendanaan .	40
2.1.11	Pengaruh Pengalaman Terhadap Keputusan Pendanaan	42
2.1.12	Pengaruh Kepercayaan Terhadap Keputusan Pendanaan	44
2.1.13	Pengaruh Prosedur Kredit Terhadap Keputusan Pendanaan	47
2.1.14	Pengaruh Bunga Kredit Terhadap Keputusan Pendanaan	48
2.1.15	Pengaruh Risiko Usaha Terhadap Keputusan Pendanaan	50
2.2	Penelitian Terdahulu	51
2.3	Kerangka Pemikiran	53
BAB III METODOLOGI PENELITIAN		54
3.1	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel	54
3.1.1	Variabel Penelitian	54
3.1.2	Definisi Operasional Variabel	55
3.2	Populasi dan Sampel	56
3.3	Jenis dan Sumber Data	58
3.4	Metode Pengumpulan Data	59
3.5	Metode Analisis Data	59
3.5.1	Analisis Data Kualitatif	59
3.5.1.1	Pengeditan (<i>Editing</i>)	59
3.5.1.2	Tabulasi (<i>Tabulating</i>)	60
3.5.2	Analisis Data Kuantitatif	60
3.5.2.1	Analisis Regresi Logistik	60
3.5.2.1.1	Uji Kelayakan Model Regresi	62
3.5.2.1.2	<i>Overall Model Fit Test</i>	62
3.5.2.1.3	Menguji Koefisien Determinasi	63
3.5.2.1.4	Estimasi Parameter	63
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		65
4.1	Deskripsi Objek Penelitian	65
4.1.1	Kondisi Umum dan Kondisi Geografis	65
4.1.2	Kondisi Kependudukan	65
4.1.3	Karakteristik Sampel	66
4.1.3.1	Karakteristik Sampel Berdasarkan Jenis Kelamin	66
4.1.3.2	Karakteristik Sampel Berdasarkan Umur	67
4.1.3.3	Karakteristik Sampel Berdasarkan Alamat/Lokasi Usaha	68
4.1.3.4	Karakteristik Sampel UMKM Berdasarkan Jenis Usaha	68
4.1.3.5	Karakteristik Sampel UMKM Berdasarkan Total Aset dan Rata-rata Penjualan	69

4.2	Analisis Data	70
4.2.1	Hasil Analisis <i>Binary Logistic Regression</i>	71
4.2.1.1	Uji Kelayakan Model (<i>Goodness of Fit</i>)	71
4.2.1.2	<i>Overall Fit Test</i>	72
4.2.1.3	Estimasi Parameter	74
4.3	Intepretasi Hasil	76
4.3.1	Pengaruh Variabel Ukuran Usaha (<i>Size</i>) Terhadap Keputusan Menggunakan <i>Family Funding/Formal Funding</i>	77
4.3.2	Pengaruh Variabel Pertumbuhan (<i>Growth</i>) Terhadap Keputusan Menggunakan <i>Family Funding/Formal Funding</i>	78
4.3.3	Pengaruh Variabel Informasi (TotInfo) Terhadap Keputusan Menggunakan <i>Family Funding/Formal Funding</i>	79
4.3.4	Pengaruh Variabel Pengalaman (TotPng) Terhadap Keputusan Menggunakan <i>Family Funding/Formal Funding</i>	79
4.3.5	Pengaruh Variabel Kepercayaan (TotKpc) Terhadap Keputusan Menggunakan <i>Family Funding/Formal Funding</i>	80
4.3.6	Pengaruh Variabel Prosedur Kredit (TotPsdr) Terhadap Keputusan Menggunakan <i>Family Funding/Formal Funding</i>	80
4.3.7	Pengaruh Variabel Bunga Kredit (Bunga) Terhadap Keputusan Menggunakan <i>Family Funding/Formal Funding</i>	81
4.3.8	Pengaruh Variabel Risiko Usaha (TotRisk) Terhadap Keputusan Menggunakan <i>Family Funding/Formal Funding</i>	82
BAB V	HASIL DAN PEMBAHASAN	83
5.1	Simpulan	83
5.2	Keterbatasan Penelitian	86
5.3	Saran	86
5.3.1	Implikasi Kebijakan	86
5.3.2	Saran Penelitian yang Akan Datang	87
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN-LAMPIRAN	92

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah dan Usaha Besar Tahun 2011	3
Tabel 1.2 Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah Provinsi Jawa Tengah Tahun 2009-2012	4
Tabel 1.3 Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah Kabupaten Jepara Tahun 2011	5
Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu	52
Tabel 3.1 Tabel Definisi Operasional	55
Tabel 4.1 Karakteristik Sampel Berdasarkan Jenis Kelamin	67
Tabel 4.2 Karakteristik Sampel Berdasarkan Umur	67
Tabel 4.3 Karakteristik Sampel Berdasarkan Alamat/Lokasi Usaha	68
Tabel 4.4 Karakteristik Sampel Berdasarkan Jenis Usaha	69
Tabel 4.5 Karakteristik Sampel Berdasarkan Total Aset	69
Tabel 4.6 Karakteristik Sampel Berdasarkan Rata-rata Penjualan	70
Tabel 4.7 <i>Hosmer and Lameshow Test</i>	71
Tabel 4.8 <i>Classification Table</i>	72
Tabel 4.9 <i>Omnibus Tests of Model Coefficients</i>	73
Tabel 4.10 <i>Model Summary</i>	73
Tabel 4.11 Hasil Uji <i>Binary Logistic Regression</i>	74
Tabel 4.12 Frekuensi Sumber Pembiayaan UMKM	77

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kaitan Antar Elemen Pengembangan UMKM	24
Gambar 2.2 Model Penelitian	53

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Kuesioner Penelitian	93
Lampiran B Daftar Responden UMKM	100
Lampiran C Data dan Hasil Analisis SPSS	104
Lampiran D Komentar Responden	113

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi nasional sangat ditentukan oleh dinamika perekonomian daerah, sedangkan perekonomian daerah pada umumnya ditopang oleh kegiatan ekonomi berskala kecil dan menengah. Unit usaha yang masuk dalam kategori Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan urat nadi perekonomian daerah dan nasional (Hamid, 2010).

Lincoln (1999) mengatakan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian integral dunia usaha nasional yang mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam mewujudkan tujuan Pembangunan Nasional pada umumnya dan tujuan Pembangunan Ekonomi pada khususnya. UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat, dapat berperan dalam proses pemerataan dan meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi.

Di negara-negara maju maupun di negara-negara yang sedang berkembang, Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memegang peranan penting dalam perekonomian nasional. UKM di negara-negara sedang berkembang seringkali lebih dikaitkan dengan upaya pemerintah untuk mengatasi berbagai masalah ekonomi maupun sosial yaitu: mengurangi pengangguran, pemberantasan

kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. Di samping itu, keberadaan UKM di negara berkembang seperti di Indonesia adalah untuk mengeliminasi ketimpangan yang diakibatkan oleh proses pembangunan yang tidak merata, terutama karena terjadinya bias pembangunan perkotaan yang menyebabkan daerah pedesaan menjadi jauh tertinggal dibanding dengan daerah perkotaan (Sulistiyastuti, 2004).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Kondisi tersebut dapat dilihat dari berbagai data empiris yang mendukung bahwa eksistensi UMKM cukup dominan dalam perekonomian Indonesia, yaitu: Pertama, jumlah industri yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi. Kedua, potensinya yang besar dalam penyerapan tenaga kerja. Setiap unit investasi pada sektor UMKM dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja bila dibandingkan dengan investasi yang sama pada usaha besar. Ketiga, kontribusi UMKM dalam pembentukan PDB cukup signifikan (Setyobudi, 2007).

Tabel 1.1
Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah dan Usaha Besar
Tahun 2011

NO	INDIKATOR	SATUAN	JUMLAH	PANGSA (%)
1	UNIT USAHA	(Unit)	52.211.396	
	Usaha Mikro Kecil dan Menengah	(Unit)	55.206.444	99,99
	- Usaha Mikro (UMi)	(Unit)	54.559.969	99
	- Usaha Kecil (UK)	(Unit)	602.195	1,09
	- Usaha Menengah (UM)	(Unit)	44.280	0,08
	Usaha Besar (UB)	(Unit)	4.952	0,01
2	TENAGA KERJA	(Orang)	104.613.681	
	Usaha Mikro Kecil dan Menengah	(Orang)	101.772.458	97,24
	- Usaha Mikro (UMi)	(Orang)	94.957.797	90,77
	- Usaha Kecil (UK)	(Orang)	3.919.992	3,75
	- Usaha Menengah (UM)	(Orang)	2.844.669	2,72
	Usaha Besar (UB)	(Orang)	2.891.224	2,76
3	PDB (HARGA BERLAKU)	(Rp Milyar)	7.427.086,1	
	Usaha Mikro Kecil dan Menengah	(Rp Milyar)	4.303.571,5	57,94
	- Usaha Mikro (UMi)	(Rp Milyar)	2.579.388,4	34,73
	- Usaha Kecil (UK)	(Rp Milyar)	722.012,8	9,72
	- Usaha Menengah (UM)	(Rp Milyar)	1.002.170,3	13,49
	Usaha Besar (UB)	(Rp Milyar)	3.123.514,6	42,06

Sumber: Kementerian Koperasi dan UsahaKecil Menengah, www.depkop.go.id

Berdasarkan Tabel 1.1 menjelaskan bahwa pada tahun 2011 tercatat jumlah UMKM adalah 52.106.444 unit atau 99,99% dari jumlah total unit usaha. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM merupakan pelaku utama dunia usaha di Indonesia. Nilai tersebut meningkat sebesar 2,57% atau bertambah 1.382.713 unit usaha dibanding tahun sebelumnya. Sektor UMKM telah mampu menyerap 101.722.458 tenaga kerja atau 97,24% dari total angkatan kerja yang bekerja pada tahun 2011 dimana pada tahun sebelumnya, penyerapan tenaga kerja UMKM berjumlah 102.214.486 orang. Sehingga, dari tahun 2010 sampai tahun 2011, penyerapan UMKM di Indonesia meningkat sebesar 2,33%.

Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) menurut harga berlaku pada tahun 2011 sebesar Rp 4.303.571,5 Milyar atau 57,12% dari total PDB. Jumlah tersebut didapat dari Usaha Mikro Rp 2.579.388,4 Milyar, Usaha Kecil Rp 722.012,8 Milyar, dan Usaha Menengah Rp 1.002.170,3 Milyar. Akan tetapi, nilai-nilai tersebut masih kurang dibandingkan dengan kontribusi Usaha Besar terhadap PDB menurut harga berlaku yakni sebesar Rp 3.123.514,6 Milyar atau sekitar 42,06% dari total PDB.

UMKM pada umumnya berbasis sumber daya ekonomi lokal dan tidak bergantung pada impor, serta hasilnya mampu diekspor karena keunikannya, sehingga pembangunan UMKM diyakini akan memperkuat fondasi perekonomian nasional. Perekonomian Indonesia akan memiliki fundamental yang kuat jika UMKM dan koperasi telah menjadi pelaku utama yang produktif dan berdaya saing dalam perekonomian nasional. Untuk itu, pemberdayaan UMKM menjadi prioritas utama pembangunan ekonomi nasional dalam jangka panjang (Maulida, 2012).

Tabel 1.2
Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah
Provinsi Jawa Tengah Tahun 2009-2012

NO	DESKRIPSI DATA	SATUAN	TAHUN		
			2010	2011	2012
1	Jumlah UMKM	Unit	67.616	70.222	80.583
	Produksi/Non Pertanian	Unit	21.205	23.374	26.171
	Pertanian	Unit	9.385	10.097	13.242
	Perdagangan	Unit	28.172	28.362	32.055
	Jasa	Unit	7.639	8.389	9.115
2	Penyerapan Tenaga Kerja	Orang	278.000	293.877	345.622

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Propinsi Jawa Tengah, <http://dinkop-umkm.jatengprov.go.id>

Tabel 1.2 menunjukkan bahwa pada tahun 2009-2012 jumlah UMKM di Jawa Tengah berturut-turut sebesar 67.616; 770.222; dan 80.583 unit. Sedangkan penyerapan tenaga kerja tahun 2009-2012 berturut-turut jumlahnya 278.000; 293.877; dan 345.622.

Tabel 1.3
Data Usaha Mikro Kecil dan Menengah
Kabupaten Jepara Tahun 2011

NO	SEKTOR	JUMLAH	PENYERAPAN TK
		Unit	Orang
1	Perdagangan	1.755	3.510
2	Pertanian	19.110	25.456
3	Pertambangan	43	178
4	Industri Pengolahan	12.568	122.225
5	Tembaga dan Kuningan	40	120
6	Konstruksi	20	70
7	Angkutan	175	350
8	Listrik, Gas, Air	9	80
9	Jasa Lain	443	1.387
	JUMLAH	34.163	153.376

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jepara,
<http://dinkopumkmp.jeparakab.go.id>

Kabupaten Jepara merupakan salah satu daerah di Jawa Tengah dengan UMKM yang cukup banyak. Tabel 2.1 menjelaskan bahwa jumlah UMKM di Jepara tahun 2011 mencapai 32.163 unit yang berarti mencapai 48,65% dari jumlah keseluruhan UMKM Jawa Tengah pada tahun yang sama. Sedangkan penyerapan tenaga kerja sebesar 153.376 orang dengan jumlah penyebaran terbanyak terdapat pada sektor industri pengolahan.

Menurut Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) perkembangan UMKM belum diimbangi oleh meratanya peningkatan kualitas UMKM. Permasalahan klasik yang dihadapi yaitu rendahnya produktivitas. Keadaan ini disebabkan oleh masalah internal yang dihadapi UMKM yaitu:

rendahnya kualitas SDM UMKM dalam manajemen, organisasi, penguasaan teknologi, dan pemasaran, lemahnya kewirausahaan dari para pelaku UMKM, dan terbatasnya akses UMKM terhadap permodalan, informasi, teknologi dan pasar, serta faktor produksi lainnya.

Menurut Hamid (2010), UMKM memiliki peluang untuk terus berkembang. Perkembangan UMKM di Indonesia masih terhambat sejumlah persoalan. Beberapa hal yang masih menjadi penghambat dalam pengembangan UKM ditinjau dari dua faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal UKM, dimana penanganan masing-masing faktor harus bersinergi untuk memperoleh hasil yang maksimal, yaitu: (1) Faktor Internal: merupakan masalah klasik dari UKM yaitu lemah dalam segi permodalan dan segi manajerial (kemampuan manajemen, produksi, dan sumber daya manusia); (2) Faktor Eksternal: merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UKM, misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran, tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih antar institusi.

Pembiayaan merupakan indikator utama dalam mengembangkan industri. Terlebih untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang sebagian besar masih mengandalkan pembiayaan dari lembaga keuangan. Akan tetapi, sayangnya banyak sekali usaha UMKM yang sulit mendapatkan pembiayaan dari lembaga keuangan. Salah satu alasannya adalah minimnya agunan yang diberikan (www.neraca.co.id).

Di Indonesia, Kementerian Koperasi dan UKM mengakui bahwa salah satu kendala utama UKM Indonesia adalah modal, fakta ini didukung oleh

berbagai penelitian yang menyatakan bahwa UKM di negara berkembang memiliki sedikit akses ke pembiayaan dari lembaga keuangan karena berbagai faktor. Beberapa UKM Indonesia beralih ke pembiayaan informal meskipun dibebani oleh tingkat pengembalian yang relatif tinggi kembali. UKM masih sulit untuk mendapatkan akses keuangan dari lembaga keuangan formal untuk mengembangkan usaha mereka memburuk oleh harga energi yang terus meningkat dari tahun ke tahun. (Maya dan Anton, 2012).

Saat sumber pembiayaan formal dirasa sulit didapatkan oleh UMKM, sebagai alternatif lain UMKM cenderung memilih ke pembiayaan informal, salah satunya adalah *family funding*. *Family funding* merupakan sumber pembiayaan informal yang lebih fokus berasal dari keluarga atau kerabat.

Family funding pada umumnya mudah diakses kapan saja diperlukan dan cepat diperoleh, dengan jarak yang dekat sehingga tidak membuang waktu banyak terutama saat kebutuhan tersebut sangat mendesak. Kemudian besar pinjaman dapat disesuaikan kebutuhan. *Family funding* memiliki prosedur yang sederhana, tanpa agunan, dan bebas bunga. Hubungan pinjaman demikian lebih didasarkan pada kepercayaan daripada jaminan seperti halnya institusi pembiayaan formal.

Meskipun besarnya pinjaman pada *family funding* dapat disesuaikan akan tetapi dana yang disediakan terbatas sesuai dengan kemampuan keluarga/kerabat dalam memberi pinjaman. Inilah yang sedikit menyulitkan atau menjadi kekurangan pada *family funding*. Kekurangan yang lainnya lebih kepada

risiko yaitu terutama pada aspek sosial, misalkan apabila tidak mampu membayar lebih kepada rasa malu atau canggung yang akan timbul.

Kepopuleran *family funding* di kalangan UMKM juga tak lepas dari adanya faktor budaya di masyarakat, dimana budaya Indonesia yang masih sering menggunakan sistem pinjam meminjam antar keluarga/kerabat.

Family funding dipilih oleh UMKM sebagai alternatif disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor yang pertama adalah Akses UMKM ke lembaga-lembaga kredit formal masih kurang. Mudrajad (2006) menyatakan bahwa rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga-lembaga kredit formal menyebabkan mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber-sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.

Suku bunga merupakan faktor penghambat akses UMKM terhadap perbankan dan sistem perbankan sekarang kurang tepat sebagai sumber pembiayaan UMKM (Johnny dan Jannes). Sedangkan menurut Kamar Dagang dan Industri (Kadin) penyebab sulitnya akses UMKM terhadap perbankan adalah karena minimnya agunan yang diberikan.

Menurut Nofsinger dan Wang (2011) teknologi baru, jenis produk baru dan pengalaman kewirausahaan dapat mempersulit akses ke modal awal. Memproduksi produk baru menggambarkan ketidakpastian dan kegagalan yang cukup tinggi. Hal tersebut yang menyebabkan kemungkinan yang lebih rendah menerima pembiayaan institusional (dari lembaga formal). Akan tetapi

sebaliknya, produk baru memungkinkan pembiayaan dari para investor informal lebih tinggi.

Faktor kedua yang menyebabkan UMKM memilih *family funding* adalah faktor kepercayaan kepada keluarga atau kerabat. Turvey dan Kong (2010) dalam penelitiannya menemukan bahwa dua per tiga UMKM pertanian di China kebijakan pembiayaannya berasal dari keluarga atau kerabat dibandingkan dari Koperasi Kredit Pedesaan. Hal ini disebabkan karena kepercayaan. Menurut Karlan, Mobius, Rosenblat dan Szeidl (2009) kepercayaan dapat menyatu dengan masyarakat yang mengarah ke transaksi informal, sehingga menyebabkan efisiensi ekonomi. Tanpa adanya kepercayaan, aliran dana dalam masyarakat terbatas, sehingga efisiensi ekonomi tidak akan muncul dan kemiskinan terus berlanjut.

Kemudian faktor selanjutnya adalah risiko yang didapat dari *family funding* lebih kecil daripada *formal funding*. Karena terkadang dalam *family funding* tidak ada syarat-syarat yang diberikan dimana hal tersebut dapat mengurangi risiko, misalnya risiko pengembalian. Lee dan Persson (2012) menyatakan bahwa pembiayaan keluarga dan teman (*family funding*) dipilih karena risikonya lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan formal. Akan tetapi pembiayaan dari keluarga dan teman lebih baik menjadi pilihan terakhir dalam pembiayaan usaha karena dapat melemahkan kemauan untuk mengambil risiko dan menghambat pertumbuhan usaha.

Menurut observasi yang dilakukan terhadap beberapa UMKM, penyebab UMKM memilih *family funding* daripada *formal funding* karena mereka tidak

mempunyai jaminan atau agunan dan syarat-syarat lain yang ditetapkan oleh lembaga formal, hal ini seperti yang dikatakan oleh Kadin Provinsi Jawa Tengah yang telah dipaparkan di atas. Kemudian takut apabila tidak mampu membayar. Ketakutan nasabah ini bisa diperoleh dari pengalaman, baik itu pengalaman pribadi ataupun pengalaman orang lain. Selanjutnya adalah karena UMKM tidak tahu tentang adanya kredit usaha yang telah disediakan oleh lembaga-lembaga formal, hal ini berhubungan dengan informasi mengenai kredit yang kurang menjangkau semua lapisan masyarakat. Proses dalam memperoleh kredit lembaga formal juga sangat mempengaruhi keputusan pembiayaan. Apabila proses yang terjadi di lembaga formal menurut UMKM sulit, maka untuk selanjutnya UMKM dapat beralih ke *family funding*.

Berdasarkan pendapat-pendapat para peneliti dan observasi, *family funding* dipilih dari pada *formal funding*, baik UMKM yang sedang memulai (*start-up*) ataupun UMKM yang sudah berjalan dikarenakan antara lain:

1. Ukuran Usaha (*Size*)

UMKM dengan ukuran usaha yang kecil akan sulit mendapatkan pinjaman kredit dari lembaga formal karena hal tersebut dapat berpotensi terjadinya kredit macet karena ketidakmampuan membayar kewajiban. Sebagai dampaknya yaitu NPL (*Non Performing Loan*) lembaga formal akan naik yang berarti kinerja fungsi lembaga formal dalam kredit kurang baik. Jika hal itu terjadi maka sudah dapat dipastikan UMKM akan menggantungkan sumber pembiayaannya dari lembaga informal yang salah satunya adalah *family funding*. Berbeda halnya jika yang mengajukan kredit memiliki ukuran

usaha besar, mereka akan dengan mudah mendapatkan kredit dari lembaga formal. Karena ukuran usaha yang besar biasanya laba yang diperoleh juga besar sehingga kemungkinan kredit macet akan sangat kecil.

2. Pertumbuhan Usaha (*Growth*)

Sama halnya dengan ukuran usaha, pertumbuhan usaha juga merupakan penentu UMKM mendapatkan kredit dari lembaga formal atau tidak. Lembaga formal akan memberikan kredit kepada UMKM dengan pertumbuhan usaha yang selalu naik secara progresif karena sudah dapat dipastikan bahwa mereka akan dapat membayar kewajibannya setiap bulan. Oleh karena itu UMKM dengan pertumbuhan yang baik biasanya akan lebih memilih ke pembiayaan formal daripada *family funding*. Sebaliknya UMKM dimana pertumbuhan usahanya tidak baik akan dengan sendirinya memilih sumber pembiayaan mereka ke *family funding*.

3. Pengalaman

Pengalaman dapat membawa UMKM ke pilihan sumber pendanaan yang sedikit sulit. UMKM yang memiliki pengalaman yang kurang baik dengan lembaga formal misalnya pernah mengalami kredit macet atau semacamnya, akan takut untuk mengajukan kredit kembali ke lembaga formal. Pihak lembaga formal juga tidak akan mudah memberikan kredit kepada UMKM yang dulunya pernah mengalami kredit macet. Hal tersebut dapat mempengaruhi UMKM untuk menggunakan *family funding* daripada *formal funding*.

4. Kepercayaan

Kepercayaan memiliki peran penting dalam hubungan sosial di Indonesia. Sekali kepercayaan itu dilanggar, maka akan sangat sulit untuk mengembalikan kepercayaan itu. Kepercayaan kepada keluarga cenderung lebih besar daripada kepercayaan kepada pihak lain. Hal ini dapat terjadi pada kondisi pinjam meminjam. Pada lembaga formal, kepercayaan dapat ditunjukkan dalam pelayanan yang diberikan. Masyarakat menilai pelayanan dari apa yang diinformasikan sebelumnya, dari kinerja, kejujuran, dan kredibilitasnya. Saat semua itu dinilai kurang baik dan memuaskan bagi masyarakat, maka kepercayaan akan luntur dengan sendirinya. Akibatnya mereka akan beralih ke keluarga. Dalam kasus ini adalah kredit UMKM. UMKM dengan sendirinya memilih *family funding* sebagai sumber pembiayaannya daripada *formal funding* ketika pelayanan yang diberikan tidak sesuai semestinya.

5. Informasi tentang Kredit

Kebanyakan dari UMKM kurang tahu jika lembaga-lembaga formal sudah menyediakan kredit bagi mereka informasi adanya kredit terkadang masih samar atau tidak jelas. Terkadang informasi sudah ada tetapi isinya kurang lengkap. Itulah yang menyebabkan *family funding* masih juga menjadi pilihan para pemilik UMKM.

6. Prosedur Kredit

UMKM yang tidak mengetahui informasi tentang kredit secara lengkap terkadang menganggap bahwa proses kredit di lembaga formal akan sulit.

Tapi ada juga proses kredit yang sedikit rumit. Beberapa hal itu dapat membuat para pelaku UMKM beralih ke *family funding* sebagai sumber pendanaan mereka. Proses kredit tersebut bisa berupa waktu dan tempatnya. Jika proses kredit dirasa cepat atau tempat/lokasi pengurusan kredit tidak membingungkan dan mudah, UMKM akan memilih *formal funding* sebagai sumbernya.

7. Bunga Kredit

Di dalam proses kredit tidak lepas dengan adanya bunga kredit. Penetapan bunga kredit yang tinggi mengakibatkan UMKM beralih ke pembiayaan lain, misalnya *family funding*. Sebaliknya saat bunga kredit tidak terlalu besar menjadikan *formal funding* sebagai pilihan para UMKM untuk menggantungkan sumber pembiayaannya.

8. Risiko Usaha

Pertimbangan yang perlu diperhatikan juga dalam memilih sumber pembiayaan adalah risikonya. Semua jenis pembiayaan pasti ada risikonya. Setiap UMKM memiliki pandangan yang berbeda-beda tentang risiko sumber pembiayaan. Jika risiko dalam usaha mereka besar maka UMKM akan lebih memilih ke *family funding*. Sebaliknya jika risiko usaha mereka kecil maka pembiayaan yang akan dipilih yaitu *formal funding*.

Objek penelitian mengenai pembiayaan dari keluarga (*Family Funding*) dan pembiayaan formal (*Formal Funding*) ini adalah Kabupaten Jepara yang dimana Kabupaten Jepara merupakan daerah dengan jumlah UMKM yang sangat banyak dengan latar belakang daerah yang masih kental budaya bermasyarakat

dan keluarganya. Sehingga tidak sedikit UMKM yang menggantungkan sumber pembiayaannya melalui pinjaman dari keluarga atau kerabat dekat (*family funding*) dari pada pembiayaan melalui pinjaman dari lembaga formal (*formal funding*).

1.2 Rumusan Masalah

Kebijakan pembiayaan merupakan salah satu hal yang paling penting dalam perkembangan suatu usaha, terutama pada usaha mikro kecil dan menengah. Kebijakan pembiayaan dapat diambil dari sumber-sumber formal (*formal funding*) seperti bank, pegadaian, koperasi, dan lain sebagainya, maupun sumber-sumber informal (*informal funding*) yang bisa berasal dari keluarga, kerabat, teman, ataupun rentenir. Tidak jarang para pemilik usaha cenderung memilih pembiayaan informal yang disebabkan oleh bermacam-macam hal. Tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa ada pelaku usaha yang lebih suka kepada pembiayaan formal.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka peneliti ingin menganalisis masalah tentang pembiayaan mana antara *informal funding* dan *formal funding* yang lebih disukai dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan tersebut. Penelitian ini difokuskan kepada pembiayaan informal yang berasal dari keluarga atau kerabat dekat (*family funding*) dan alasan apa saja yang menjadi tolok ukur dalam pemilihan sumber pembiayaan tersebut.

Dengan masalah-masalah yang telah dijabarkan di atas, terdapat beberapa perbedaan hasil penelitian atau *research gap* dari penelitian-penelitian terdahulu. *Research gap* tersebut terdapat dalam penelitian sebagai berikut:

1. Penelitian Turvey dan Kong (2010) menemukan bahwa dua per tiga UMKM pertanian di China kebijakan pembiayaannya berasal dari keluarga atau kerabat dikarenakan faktor kepercayaan dan budaya setempat.
2. Nofsinger dan Wang (2011) pengalaman kewirausahaan dapat mengakibatkan pelaku usaha memilih pembiayaan informal.
3. Penelitian oleh Riani (2011) menyimpulkan bahwa dari aspek institusi dan industri terindikasi UMKM mengalami kesulitan untuk akses ke lembaga keuangan untuk mengembangkan usaha.
4. Lee dan Persson (2012) menyatakan bahwa pembiayaan dari keluarga dan teman dipilih karena risikonya lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan formal.

Berdasarkan *research gap* yang telah diuraikan, maka masalah penelitian ini dapat dirumuskan dalam pertanyaan penelitian sebagai berikut:

1. Sumber pembiayaan apakah "*family funding* atau *formal funding*" yang lebih banyak digunakan oleh Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara?
2. Apakah Ukuran Usaha (*Size*) mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*?

3. Apakah Pertumbuhan Usaha (*Growth*) mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*?
4. Apakah Informasi mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*?
5. Apakah Pengalaman mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*?
6. Apakah Kepercayaan mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*?
7. Apakah Prosedur Kredit mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*?
8. Apakah Bunga Kredit mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*?
9. Apakah Risiko Usaha mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis dan mengetahui:

1. Sumber pembiayaan yang lebih banyak digunakan oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara.
2. Variabel yang dominan antara Ukuran Usaha (*Size*), Pertumbuhan Usaha (*Growth*), Informasi, Pengalaman, Kepercayaan, Prosedur Kredit, Bunga Kredit dan Risiko Usaha yang mempengaruhi keputusan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara menggunakan *family funding* atau *formal funding*.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Sebagai referensi dalam pengambilan kebijakan khususnya kebijakan pembiayaan dalam mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
2. Bagi akademisi dapat menjadi bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian yang sama di masa yang akan datang.
3. Dapat menjadi sumber referensi bagi pihak-pihak terkait.

1.5 Sistematika Penulisan Penelitian

BAB I : Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penelitian.

BAB II : Landasan Teori

Dalam bab ini akan diuraikan beberapa teori yang dapat digunakan sebagai kerangka pemikiran teori atau landasan penelitian dan hipotesis.

BAB III : Metodologi Penelitian

Menguraikan mengenai deskripsi variabel penelitian yang digunakan, penentuan sampel dan populasi data yang akan digunakan. Selain itu bab ini juga berisi akan jenis dan sumber data, metode pengumpulan data yang akan digunakan, serta metode analisis yang digunakan dalam skripsi ini.

BAB IV : Analisis dan Pembahasan

Bab ini membahas profil objek penelitian, pengujian, dan hasil analisa data, pembuktian hipotesis, pembahasan hasil dan jawaban dalam penelitian ini.

BAB V : Penutup

Bab ini berisi kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini, keterbatasan penelitian dan saran-saran yang ditujukan untuk penelitian berikutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian dan Kriteria Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM)

Menurut Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mendefinisikan Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kemudian Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Sedangkan Usaha Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut Manurung (2008) usaha mikro merupakan kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dengan sifatnya tradisional dan informal (belum tercatat dan berbadan hukum) yang memiliki hasil penjualan paling banyak Rp 100 juta. Sedangkan usaha kecil dan usaha menengah kegiatan ekonomi rakyat dengan kekayaan bersih paling banyak Rp200 juta (usaha kecil) dan > Rp200 juta – Rp10 milyar (usaha menengah).

Ciri-ciri dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut (Arifin dan Gina, 2007):

1. Skala usaha UMKM relatif kecil meskipun batas atas kategori usaha kecil maksimal Rp 1 milyar, namun kenyataannya sebagian usaha kecil justru memiliki omset di bawah Rp 500 juta.

2. UMKM memiliki sifat padat karya. Kegiatan produksi melibatkan banyak tenaga kerja adalah konsekuensi dari aktifitas yang menghasilkan produk dengan ciri kerajinan tangan.
3. Usaha kecil umumnya melakukan aktivitas produksi dengan menggunakan sumber daya lokal yang tersedia di alam.
4. Banyaknya pelaku UMKM yang dengan mudah masuk dalam industri UMKM dikarenakan hampir tidak ada halangan baik dari aspek teknologi, investasi, manajemen, dan perlindungan hak cipta.

2.1.2 Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Urata (dikutip oleh Soetrisno, 2005) menyatakan keberadaan UKM di Indonesia memiliki beberapa peranan utama yaitu:

1. Pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia.
2. Penyedia kesempatan kerja yang menaik.
3. Pemain penting dalam pengembangan ekonomi lokal dan pengembangan masyarakat.
4. Pencipta pasar dan inovasi baru melalui fleksibilitas dan sentivitas UKM serta keterkaitan dinamis antar kegiatan perusahaan.
5. Pemain dalam perbaikan neraca pembayaran internasional melalui peran yang semakin nyata dalam komposisi ekspor dan penghematan devisa melalui produk-produk substitusi impor yang dikaitkan oleh UKM.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara (Undang-undang nomor 20 tahun 2008).

2.1.3 Kebijakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

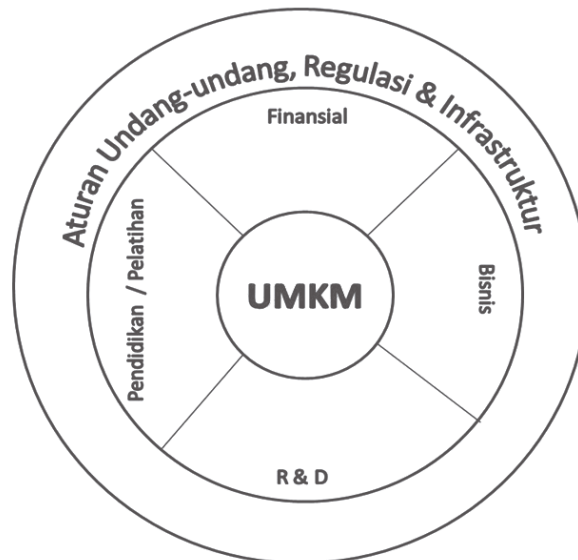
Dalam kebijakan pengembangan UMKM di Indonesia, ada 2 aspek krusial yang menjadi titik tolak (Machmud, 2011): (1) Aspek teknik produksi yang meliputi standarisasi produk, teknologi, inovasi, manajemen produksi, produktivitas tenaga kerja, dan lain-lain. (2) Aspek ekonomi antara lain financial, penjaminan, pemasaran, *networking*, logistic, persaingan usaha, dan lain-lain. Dimana kedua aspek tersebut terkait satu sama lain yang dapat dijabarkan menjadi 4 elemen dasar:

1. Elemen pendidikan dan pelatihan membutuhkan peran serta sekolah kejuruan, universitas, korporasi, maupun LSM sebagai pelaksana dan bertujuan untuk menghasilkan wirausahawan dan/atau tenaga kerja terampil yang memiliki produktifitas tinggi.

2. Elemen penelitian dan pengembangan memerlukan keterlibatan aktif dari universitas, lembaga penelitian milik swasta ataupun pemerintah (seperti LIPI dan BPPT) sebagai implementornya dan memiliki tujuan untuk pengembangan kapasitas teknologi dan inovasi UMKM.
3. Elemen bisnis dan komersial pada intinya memiliki tujuan utama untuk membantu UMKM dalam menciptakan iklim berusaha yang kondusif.
4. Elemen finansial melibatkan lembaga keuangan baik perbankan maupun non-perbankan (modal ventura, asuransi, maupun kredit mikro) sebagai channeling agent dan bertujuan untuk mendukung pengembangan bisnis UMKM. Di sini, Bank Indonesia (BI) selaku pengawas perbankan, dan Kementerian Keuangan (BAPEPAM-LK) sebagai pengawas lembaga keuangan non-bank (asuransi, modal ventura, leasing, lembaga kredit mikro) memiliki kewenangan teknis.

Keempat elemen dasar tersebut agar berjalan efektif maka diperlukan aturan perundang-undangan dan regulasi dari lembaga eksekutif beserta lembaga legislatif.

Gambar 2.1
Kaitan Antar Elemen Pengembangan UMKM



Sumber: Machmud. 2011. *Rekomendasi Kebijakan UMKM di Indonesia*.

2.1.4 Permasalahan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM menjelaskan ,meskipun Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah menunjukkan peranannya dalam perekonomian nasional, namun masih menghadapi berbagai hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal, dalam hal produksi dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia, desain dan teknologi, permodalan, serta iklim usaha.

Masalah dalam UMKM terdiri dari 2 faktor, Internal dan Eksternal (Hafsah, 2004):

2.1.4.1 Faktor Internal

Faktor internal merupakan faktor-faktor yang berasal dari dalam. Masalah-masalah yang termasuk dala faktor internal antara lain:

1. Kurangnya Modal dan Akses Pembiayaan yang Terbatas

Permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha. Kurangnya permodalan UMKM, oleh karena pada umumnya usaha kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan modal dari si pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UMKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UMKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan.

Terkait dengan hal ini, UMKM juga menjumpai kesulitan dalam hal akses terhadap sumber pembiayaan. Selama ini yang cukup familiar dengan mereka adalah mekanisme pembiayaan yang disediakan oleh bank dimana disyaratkan adanya agunan. Terhadap akses pembiayaan lainnya seperti investasi, sebagian besar dari mereka belum memiliki akses untuk itu. Dari sisi investasi sendiri, masih terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan apabila memang gerbang investasi hendak dibuka untuk UMKM, antara lain kebijakan, jangka waktu, pajak, peraturan, perlakuan, hak atas tanah, infrastruktur, dan iklim usaha.

2. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan kualitas SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat

berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Disamping itu dengan keterbatasan kualitas SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

3. Lemahnya Jaringan Usaha dan Kemampuan Penetrasi Pasar.

Usaha kecil yang pada umumnya merupakan unit usaha keluarga, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah, ditambah lagi produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif. Berbeda dengan usaha besar yang telah mempunyai jaringan yang sudah solid serta didukung dengan teknologi yang dapat menjangkau internasional dan promosi yang baik.

4. Mentalitas Pengusaha UMKM.

Hal penting yang seringkali pula terlupakan dalam setiap pembahasan mengenai UMKM, yaitu semangat entrepreneurship para pengusaha UMKM itu sendiri. Semangat yang dimaksud disini, antara lain kesediaan terus berinovasi, ulet tanpa menyerah, mau berkorban serta semangat ingin mengambil risiko. Suasana pedesaan yang menjadi latar belakang dari UMKM seringkali memiliki andil juga dalam membentuk kinerja. Sebagai contoh, ritme kerja UMKM di daerah berjalan dengan santai dan kurang aktif sehingga seringkali menjadi penyebab hilangnya kesempatan-kesempatan yang ada.

5. Kurangnya Transparansi

Kurangnya transparansi antara generasi awal pembangun UMKM tersebut terhadap generasi selanjutnya. Banyak informasi dan jaringan yang disembunyikan dan tidak diberitahukan kepada pihak yang selanjutnya menjalankan usaha tersebut sehingga hal ini menimbulkan kesulitan bagi generasi penerus dalam mengembangkan usahanya.

2.1.4.2 Faktor Eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang berasal dari luar. Masalah-masalah yang termasuk dalam faktor internal antara lain:

1. Iklim Usaha Belum Sepenuhnya Kondusif

Upaya pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari tahun ke tahun selalu dimonitor dan dievaluasi perkembangannya dalam hal kontribusinya terhadap penciptaan produk domestik bruto (PDB), penyerapan tenaga kerja, ekspor dan perkembangan pelaku usahanya serta keberadaan investasi usaha kecil dan menengah melalui pembentukan modal tetap bruto (investasi). Keseluruhan indikator ekonomi makro tersebut selalu dijadikan acuan dalam penyusunan kebijakan pemberdayaan UMKM serta menjadi indikator keberhasilan pelaksanaan kebijakan yang telah dilaksanakan pada tahun sebelumnya. Kebijaksanaan Pemerintah untuk menumbuhkembangkan UMKM, meskipun dari tahun ke tahun terus disempurnakan, namun dirasakan belum sepenuhnya kondusif. Hal ini terlihat antara lain masih terjadinya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha-pengusaha kecil dan menengah dengan pengusaha-

pengusaha besar. Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM adalah mendapatkan perijinan untuk menjalankan usaha mereka. Keluhan yang seringkali terdengar mengenai banyaknya prosedur yang harus diikuti dengan biaya yang tidak murah, ditambah lagi dengan jangka waktu yang lama. Hal ini sedikit banyak terkait dengan kebijakan perekonomian Pemerintah yang dinilai tidak memihak pihak kecil seperti UMKM tetapi lebih mengakomodir kepentingan dari para pengusaha besar.

2. Terbatasnya Sarana dan Prasarana Usaha

Kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usahanya sebagaimana yang diharapkan. Selain itu, tak jarang UMKM kesulitan dalam memperoleh tempat untuk menjalankan usahanya yang disebabkan karena mahalnya harga sewa atau tempat yang ada kurang strategis.

3. Pungutan Liar

Praktek pungutan tidak resmi atau lebih dikenal dengan pungutan liar menjadi salah satu kendala juga bagi UMKM karena menambah pengeluaran yang tidak sedikit. Hal ini tidak hanya terjadi sekali namun dapat berulang kali secara periodik, misalnya setiap minggu atau setiap bulan.

4. Implikasi Otonomi Daerah

Dengan berlakunya Undang-undang No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah yang kemudian diubah dengan UU No. 32 Tahun 2004, kewenangan

daerah mempunyai otonomi untuk mengatur dan mengurus masyarakat setempat. Perubahan sistem ini akan mempunyai implikasi terhadap pelaku bisnis kecil dan menengah berupa pungutan-pungutan baru yang dikenakan pada UMKM. Jika kondisi ini tidak segera dibenahi maka akan menurunkan daya saing UMKM. Disamping itu, semangat kedaerahan yang berlebihan, kadang menciptakan kondisi yang kurang menarik bagi pengusaha luar daerah untuk mengembangkan usahanya di daerah tersebut.

5. Implikasi Perdagangan Bebas

Sebagaimana diketahui bahwa AFTA yang mulai berlaku Tahun 2003 dan APEC Tahun 2020 berimplikasi luas terhadap usaha kecil dan menengah untuk bersaing dalam perdagangan bebas. Dalam hal ini, mau tidak mau UMKM dituntut untuk melakukan proses produksi dengan produktif dan efisien, serta dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas seperti isu kualitas (ISO 9000), isu lingkungan (ISO 14.000), dan isu Hak Asasi Manusia (HAM) serta isu ketenagakerjaan. Isu ini sering digunakan secara tidak fair oleh negara maju sebagai hambatan (Non Tariff Barrier for Trade). Untuk itu, UMKM perlu mempersiapkan diri agar mampu bersaing baik secara keunggulan komparatif maupun keunggulan kompetitif.

6. Sifat Produk dengan Ketahanan Pendek

Sebagian besar produk industri kecil memiliki ciri atau karakteristik sebagai produk-produk dan kerajinan-kerajinan dengan ketahanan yang pendek. Dengan

kata lain, produk-produk yang dihasilkan UMKM Indonesia mudah rusak dan tidak tahan lama.

7. Terbatasnya Akses Pasar

Terbatasnya akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik di pasar nasional maupun internasional.

8. Terbatasnya Akses Informasi

Selain akses pembiayaan, UMKM juga menemui kesulitan dalam hal akses terhadap informasi. Minimnya informasi yang diketahui oleh UMKM, sedikit banyak memberikan pengaruh terhadap kompetisi dari produk ataupun jasa dari unit usaha UMKM dengan produk lain dalam hal kualitas. Efek dari hal ini adalah tidak mempunyai produk dan jasa sebagai hasil dari UMKM untuk menembus pasar ekspor. Namun, di sisi lain, terdapat pula produk atau jasa yang berpotensi untuk bertarung di pasar internasional karena tidak memiliki jalur ataupun akses terhadap pasar tersebut, pada akhirnya hanya beredar di pasar domestik.

2.1.5 Pembiayaan atau Pendanaan (*Funding*)

Pembiayaan merupakan penyediaan dana oleh Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat melalui bank, koperasi, dan lembaga keuangan bukan bank, untuk mengembangkan dan memperkuat permodalan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Undang-undang nomor 20 tahun 2008).

Menurut Kasmir (dikutip oleh Arijanto) pembiayaan didefinisikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan

phak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Dalam pembiayaan terkandung unsur-unsur yang terjalin menjadi satu.

Unsur-unsur tersebut antara lain:

1. Kepercayaan. Kepercayaan merupakan suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang sudah diberikan.
2. Kesepakatan. Kesepakatan antara pemohon dengan pihak bank dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.
3. Jangka Waktu. Setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu tertentu, jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa diperpanjang sesuai dengan kebutuhan.
4. Risiko. Akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko disengaja, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

5. Balas Jasa. Dalam Bank konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya dikenal dengan bagi hasil.

Tujuan pembiayaan dibedakan menjadi 2 kategori yaitu, tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

1. Peningkatan ekonomi masyarakat. Masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha. Untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
3. Meningkatkan produktivitas. Adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
4. Membuka lapangan kerja baru Dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
5. Terjadi distribusi pendapatan. Masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari

hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat.

Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

1. Upaya memaksimalkan laba. Setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
2. Upaya meminimalkan risiko. Usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
3. Pendayagunaan sumber ekonomi. Sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber- sumber daya ekonomi.
4. Penyaluran kelebihan dana. Dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (surplus) kepada pihak yang kekurangan (minus) dana.

2.1.6 Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Pembiayaan dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan aspek yang paling penting untuk diperhatikan. Terdapat 2 sumber pembiayaan bagi UMKM, formal dan informal. Pembiayaan formal bisa berasal dari (Undang-undang nomor 20 tahun 2008):

1. Pengembangan sumber pembiayaan dari kredit perbankan dan lembaga keuangan bukan bank.
2. Pengembangan lembaga modal ventura.
3. Pelembagaan terhadap transaksi anjak piutang.
4. Peningkatan kerjasama antara Usaha Mikro dan Usaha Kecil melalui koperasi simpan pinjam dan koperasi jasa keuangan konvensional dan syariah.

Sedangkan pembiayaan informal bisa berasal dari informal investor seperti Keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir (Mudrajad). Menurut John dan Weicheng (2011) sumber pembiayaan informal berasal dari kerabat, teman, teangga, dan rekan kerja.

Ciputra Entrepreneurship menyatakan bahwa sumber pendanaan bagi UMKM ada 5, yaitu:

1. Investor dan mitra
2. Teman sebaya
3. Pinjaman dari bank non-komersial
4. Kredit Usaha Rakyat
5. Kompetisi business plan

Dari deskripsi tentang sumber-sumber pembiayaan di atas, bahwa *formal funding* merupakan sumber pembiayaan yang berasal dari lembaga-lembaga keuangan baik bank ataupun bukan bank yang dimiliki pemerintah atau swasta. Sedangkan *family funding* merupakan sumber pembiayaan yang berasal dari keluarga atau kerabat.

2.1.7 Permasalahan Dalam Pembiayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Usaha mikro sering digambarkan sebagai kelompok yang kemampuan permodalan UKM rendah. Rendahnya akses UKM terhadap lembaga keuangan formal, sehingga hanya 12% UKM akses terhadap kredit bank. Hal tersebut dikarenakan oleh beberapa sebab, antara lain (Soetrisno, 2005):

1. Produk bank komersial tidak atau kurang sesuai dengan kebutuhan dan kondisi UKM.
2. Adanya anggapan berlebihan terhadap besarnya resiko kredit UKM.
3. Biaya transaksi kredit UKM relatif tinggi.
4. Persyaratan bank teknis kurang dipenuhi (agunan, proposal, dll).
5. Terbatasnya akses UKM terhadap pembiayaan equity.
6. Monitoring dan koleksi kredit UKM tidak efisien.
7. Bantuan teknis belum efektif dan masih harus disediakan oleh bank sendiri sehingga biaya pelayanan UKM mahal.
8. Bank pada umumnya belum terbiasa dengan pembiayaan kepada UKM.

Menurut Riani (2011) sebagian besar UMKM tidak punya akses ke lembaga keuangan. Tidak ada akses UMKM tersebut dikarenakan menurut mereka untuk bisa akses ke lembaga keuangan cukup sulit. Kesulitan ini disebabkan oleh beberapa faktor yaitu faktor jaminan yang dipersyaratkan lembaga keuangan, faktor tingkat bunga yang tinggi dan faktor prosedur yang lama dan sulit. Dari ketiga faktor tersebut, faktor jaminan yang dipersyaratkan lembaga keuangan agar bisa mendapatkan akses, merupakan faktor dominan yang menyebabkan UMKM tidak bisa akses ke lembaga keuangan.

Hafsah (2004) mengatakan bahwa modal pinjaman dari bank atau lembaga keuangan lainnya sulit diperoleh karena persyaratan secara administratif dan teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi. Persyaratan yang menjadi hambatan terbesar bagi UMKM adalah adanya ketentuan mengenai agunan karena tidak semua UMKM memiliki harta yang memadai dan cukup untuk dijadikan agunan.

Masih sulitnya sebagian besar dari usaha kecil untuk mempersiapkan berbagai syarat yang harus dipenuhi dalam upaya untuk memperoleh kredit seperti NPWP, proposal kelayakan usaha, laporan keuangan dan sebagainya. Untuk itu perlu dipikirkan mekanisme yang baik dalam menyaring UMKM yang akan diberikan kredit. (Supriyanto, 2006).

Dalam Pemberdayaan UKM (Mudrajad), rendahnya akses UMKM terhadap lembaga-lembaga keuangan menyebabkan para pelaku UMKM cenderung menggantungkan pembiayaan dari modal sendiri atau dari sumber-

sumber informal lainnya seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.

UKM masih sulit untuk mendapatkan akses keuangan dari lembaga keuangan formal untuk mengembangkan usaha mereka yang diperburuk dengan harga energi yang terus meningkat dari tahun ke tahun. Selain itu, banyak UKM menyatakan bahwa mereka telah mampu mengadopsi teknologi yang dapat membantu mereka lebih efisien. Akan tetapi UKM tidak mampu membayar harga teknologi, diperparah dengan akses mereka yang terbatas untuk membiayai institusi (Maya dan Anton, 2012).

John dan Weicheng (2011) menyimpulkan bahwa jenis Produk baru, teknologi baru, dan pengalaman dapat mempersulit akses ke modal awal. Pembiayaan informal khususnya dari keluarga atau kerabat (*family funding*) lebih banyak dipilih karena kepercayaan dan tingkat bunga yang rendah, akan tetapi menghambat pengambilan risiko yang dapat menyebabkan lambatnya perkembangan usaha (Lee dan Persson, 2012).

Penelitian oleh Turvey dan Kong (2010) menemukan bahwa pembiayaan dari keluarga atau kerabat lebih dipilih karena adanya faktor kepercayaan yaitu sebesar dua per tiga daripada yang berasal dari Koperasi Kredit Pedesaan. Dikutip oleh Turvey dan Kong (2010), Karlan dkk (2009) menemukan bahwa kepercayaan terikat dengan kekuatan jaringan sosial dapat menjadi indikator penting dari pemberi pinjaman informal (teman-teman dan kerabat) dan Guiso dkk (2009)) menunjukkan bahwa ada hubungan yang kuat antara budaya dan kepercayaan.

Penelitian Nurmanaf menunjukkan bahwa sebagian besar petani lebih akrab dengan sumber-sumber pembiayaan informal seperti pedagang input/output, pelepas uang, kelompok dan lain-lain. Sumber-sumber ini “sangat mengerti” kondisi dan kebutuhan petani. Pinjaman diberikan tanpa agunan dan dengan prosedur sederhana. Realisasi dilakukan dengan cepat, dekat, tepat waktu dan jumlah sesuai kebutuhan, walaupun harus membayar dengan bunga yang lebih tinggi.

2.1.8 Pengaruh Ukuran Usaha Terhadap Keputusan Pendanaan

Menurut Widjadja (2009) ukuran usaha merupakan suatu ukuran yang menunjukkan besar kecilnya suatu perusahaan, antara lain total penjualan, rata-rata tingkat penjualan, dan total aktiva (Widjadja, 2009). Pendapat lain menyatakan bahwa ukuran usaha merupakan besarnya aktiva yang dimiliki perusahaan. Ukuran perusahaan (*size*) dapat digunakan sebagai proksi ketidakpastian terhadap keadaan perusahaan di masa yang akan datang. Ukuran perusahaan di proxy dengan nilai logaritma dari total aset atau total aktiva (Saidi, 2004).

Usaha dengan ukuran usaha besar berarti jumlah aktiva juga besar. Dengan begitu akses ke pembiayaan lembaga formal juga lebih mudah. Sehingga dapat dikatakan bahwa dengan ukuran usaha yang besar, pilihan untuk menggunakan lembaga formal sebagai sumber pembiayaannya menjadi semakin besar pula.

Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang diajukan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1 : Ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap keputusan menggunakan *family funding*

2.1.9 Pengaruh Pertumbuhan Usaha Terhadap Keputusan Pendanaan

Menurut Model Pembelajaran Pasif (Jovanovic, 1982), UMKM yang memasuki pasar tidak mengetahui potensi pertumbuhan perusahaannya sendiri. Barulah setelah memasuki pasar, UMKM mulai belajar dari distribusi keuntungannya sendiri berdasarkan informasi dan laba yang diperoleh.

Model pembelajaran ini menyebutkan bahwa UMKM dan pemiliknya belajar tentang efisiensi setelah mereka sukses di dalam industri. Perusahaan akan memperluas usaha mereka ketika efisiensi manajerial yang diamati sudah mencapai tingkat efisiensi yang sebenarnya. Semakin lama usia perusahaan, estimasi efisiensi pemilik usaha menjadi lebih akurat, dengan demikian mengurangi kemungkinan perbedaan output dari tahun ke tahun. Implikasi dari model ini bahwa perusahaan-perusahaan kecil dan yang masih muda harus memiliki tingkat pertumbuhan yang lebih tinggi dan layak. (Stranova 2001, Cunningham dan Maloney 2001, dan Goedhuys, 2002). Perusahaan dengan pertumbuhan yang kecil, masih sulit untuk memprediksi keuntungan di masa yang akan datang. Dengan demikian dapat berdampak pada kecilnya peluang mendapatkan kredit dari lembaga-lembaga formal.

Pertambahan volume dalam penjualan dapat digunakan untuk melihat tingkat pertumbuhan suatu usaha. Oleh karena itu pertumbuhan perusahaan bisa juga dikatakan sebagai pertumbuhan penjualan. Penjualan memiliki pengaruh yang strategis bagi sebuah perusahaan, karena penjualan yang dilakukan harus didukung dengan harta atau aktiva dan bila penjualan ditingkatkan maka aktiva pun harus ditambah (Weston dan Brigham, 1991).

Suatu usaha dengan penjualan stabil dapat memperoleh akses untuk mendapatkan pinjaman lebih besar dibandingkan dengan usaha yang tingkat penjualannya tidak stabil (Brigham dan Houston, 2006). Dengan demikian, apabila pertumbuhan penjualan suatu usaha stabil bahkan meningkat berarti keuntungan yang dihasilkan juga stabil atau semakin besar, maka kemungkinan suatu usaha untuk memenuhi kewajiban juga besar. Sehingga dapat dikatakan bahwa dengan pertumbuhan penjualan yang baik, pilihan UMKM untuk menggunakan sumber pembiayaan dari lembaga formal juga semakin tinggi.

Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang diajukan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

H2 : Pertumbuhan perusahaan berpengaruh negatif terhadap keputusan menggunakan family funding

2.1.10 Pengaruh Informasi Terhadap Keputusan Pendanaan

Hubungan antara pemberi pinjaman dan peminjam ditandai oleh asimetri informasi. Asimetri informasi merupakan kondisi dimana ada ketidakseimbangan antara pihak pemberi pinjaman dan pihak peminjam. Asimetri

informasi terjadi karena pihak manajemen mempunyai informasi yang lebih banyak dari pada para investor (Husnan, 1996).

Menurut Scott (2000), asimetri informasi dibagi menjadi 2 macam, yaitu:

1. *Adverse selection*, merupakan jenis asimetri informasi dimana salah satu pihak mengetahui informasi lebih banyak dari pihak yang lain sehingga pihak yang mengetahui informasi lebih banyak, memanfaatkan hal tersebut menjadi keuntungan.
2. *Moral Hazard*, merupakan jenis asimetri informasi dengan kondisi salah satu pihak melakukan tindakan di luar pengetahuan pihak yang lain dimana tindakan tersebut tidak sesuai dengan dengan etika, norma, dan kesepakatan yang telah disetujui sebelumnya.

Dalam hubungan antara lembaga formal dan UMKM, asimetri informasi terjadi karena adanya kesenjangan informasi antara pihak lembaga formal dengan pihak UMKM. Pihak lembaga formal tidak mengetahui secara jelas risiko investasi yang dilakukan oleh UMKM disebabkan biaya monitoring yang tinggi terhadap UMKM sehingga terjadi kemungkinan pihak tidak selalu bertindak demi kepentingan lembaga formal. Akibatnya akan terjadi *adverse selection* yang ditandai dengan kredit bermasalah dan *moral hazard* yang ditandai dengan pengalihan investasi tanpa diketahui oleh lembaga formal (Oktini dan Aspiranti, 2011).

Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang diajukan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

H3 : Informasi berpengaruh negatif terhadap keputusan menggunakan *family funding*

2.1.11 Pengaruh Pengalaman Terhadap Keputusan Pendanaan

Dalam dunia perkreditan lembaga formal, dikenal istilah *credit rating* dan *credit scoring*. *Credit rating* merupakan sistem yang digunakan untuk menilai entitas suatu usaha. Sedangkan *Credit Scoring* merupakan sistem yang menilai kemampuan individu/UMKM dalam mengelola usahanya dimana menekankan pada *assessment* atas individu yang menjalankan dan memiliki usaha tersebut (Bank Indonesia, 2011).

Adanya Credit rating (peringkat kredit) memberikan keuntungan bagi UMKM, yaitu (Bank Indonesia, 2011):

1. UMKM akan mendapatkan pinjaman bank dengan biaya yang lebih murah dan cepat.
2. UMKM akan memiliki kenyamanan dengan rekanan usaha.
3. Memberikan dukungan terhadap inisiatif ekspor UMKM dengan jaringan internasional.
4. Diberikan analisis mendalam mengenai kelebihan dan kekurangan usahanya.
5. Meningkatkan *visibilitas*.

Sedangkan keunggulan penggunaan teknik *credit scoring* terletak pada hal-hal berikut (Bank Indonesia, 2011):

1. Obyektif, terstandardisasi dengan pengukuran risiko yang transparan dan menghasilkan penilaian yang sama untuk setiap *applicants*.
2. Waktu yang dibutuhkan untuk keputusan pemberian kredit relatif lebih singkat.
3. Dapat mengurangi tingkat Non Performing Loan (NPL) jika dikelola dengan baik. UMKM dengan tingkat NPL yang tinggi dan rendah dapat teridentifikasi; hal ini juga berguna untuk manajemen portofolio kreditur. Contohnya, UMKM dengan tingkat NPL rendah akan dikenakan biaya modal yang lebih kecil dengan kompensasi keuntungan yang besar.

Namun demikian, sistem *credit scoring* untuk UMKM juga memiliki beberapa kekurangan sebagai berikut (Bank Indonesia, 2011):

1. Kurangnya transparansi keuangan dan operasional dari pemilik dan/atau pengelola UMKM.
2. Laporan keuangan UMKM umumnya tidak ter-audit dan belum memenuhi standar akuntansi yang berlaku. Bahkan ada UMKM yang tidak memiliki laporan keuangan.
3. Kurangnya rekam jejak pemberian kredit di masa lalu dan ketersediaan agunan sebagai penjaminan kredit

Salah satu parameter non-finansial yang digunakan dalam *credit rating* dan *credit scoring* adalah pengalaman masa lalu dengan bank. UMKM langsung

dapat diketahui apakah mereka masuk dalam daftar hitam atau tidak. Apabila UMKM tersebut telah memiliki pengalaman berhutang dengan pihak lain sebelumnya, maka sebaiknya UMKM tersebut memiliki catatan resmi atas pembayaran bunga dan pelunasan hutang terhadap kreditur. Hal ini akan membantu menilai potensi unit bisnis tersebut (Niang dan Ahmad, 2009).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengalaman merupakan sesuatu yang pernah dialami, dijalani, dirasakan, ditanggung, dan sebagainya. Pengalaman dapat menjadi dasar pengusaha dalam memilih penggunaan sumber pembiayaannya. Pengalaman pengusaha di masa lalu yang baik dengan kredit di lembaga formal memiliki probabilitas lebih besar bagi pengusaha untuk menggunakan kredit pada lembaga formal. Dengan demikian hipotesis yang diajukan untuk penelitian ini adalah:

H4 : Pengalaman berpengaruh negatif terhadap keputusan menggunakan *family funding*

2.1.12 Pengaruh Kepercayaan Terhadap Keputusan Pendanaan

Kepercayaan merupakan sesuatu keyakinan yang diperoleh dari 2 faktor yaitu pengamatan perilaku masa lalu dan informasi yang dikumpulkan secara independen (Fink dan Kessler, 2010). Akan tetapi kepercayaan berbeda dengan informasi. Kepercayaan sendiri meliputi ketidakpastian perilaku yang timbul setelah semua informasi dievaluasi. Jadi kepercayaan merupakan hasil dari evaluasi informasi.

Mayer dkk. (1995) menunjukkan bahwa kepercayaan didasarkan pada 3 faktor, yaitu kemampuan, kebajikan, dan integritas. Kemampuan dilihat dari aspek seperti ketrampilan dan kompetensi. Percaya pada kemampuan bisnis UMKM mengurangi kemungkinan terjadinya kegagalan di mata manajer pinjaman.

Kebajikan menunjukkan sejauh mana wali amanah dipercaya berbuat baik kepada pihak yang mempercayai dan yang memiliki hubungan khusus. Dalam hubungan bank dan UMKM, kebajikan dapat meningkatkan ekspektasi pihak manajer pinjaman bahwa UMKM bertekad untuk memanfaatkan potensi mereka secara penuh dalam rangka memenuhi kewajiban mereka.

Integritas merupakan persepsi *trustor* bahwa wali amanat berpegang pada prinsip-prinsip yang ditentukan oleh *trustor*. Dalam hubungan bank dan UMKM, integritas dapat meningkatkan persepsi manajer kredit bahwa manajer UMKM berkomitmen untuk memenuhi kewajiban mereka karena adanya nilai-nilai, prinsip dan peraturan-peraturan yang ditetapkan dan terikat.

Dalam hubungan pinjaman, integritas dapat membantu mengurangi *moral hazard*, serta meningkatkan keandalan yang dirasakan dari informasi yang diberikan oleh manajer UMKM. Dengan demikian informasi dalam hubungan pinjaman merupakan faktor kunci seperti pendapat dari Uchida dkk. (2012) dan Scott (2006), dan kepercayaan dapat meningkatkan akses untuk mendapatkan pinjaman dan membantu bank untuk mengambil keputusan pemberian kredit.

Menurut Doney dan Cannon (1997), kepercayaan dapat diukur melalui:

a. Kehandalan

Kehandalan artinya kemampuan pelayanan yang dijanjikan kepada para nasabah mampu diberikan dengan segera, akurat, dan memuaskan.

b. Kejujuran

Kejujuran merupakan sifat jujur yang dimiliki oleh karyawan bank, sehingga informasi yang bersumber dari bank terkait tidak meragukan nasabah.

c. Kepedulian

Kepedulian merupakan kemampuan berempati yang tinggi oleh pihak bank dengan cara memberikan solusi atau menyelesaikan permasalahan yang dialami oleh nasabah.

d. Kredibilitas

Kredibilitas merupakan kejujuran dalam penyelenggaraan mekanisme operasional transaksi elektronik perbankan sehingga dapat dipercaya oleh nasabah.

Berdasarkan uraian di atas, hipotesis yang diajukan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

H5 : Kepercayaan berpengaruh negatif terhadap keputusan menggunakan *family funding*

2.1.13 Pengaruh Prosedur Kredit Terhadap Keputusan Pendanaan

Pengertian Prosedur Kredit merupakan tahapan yang dilakukan bank dalam rangka melayani permintaan nasabah dalam pengambilan kredit. Sebelum debitur memperoleh kredit terlebih dahulu harus melalui tahapan-tahapan penilaian mulai dari pengajuan proposal kredit dan dokumen-dokumen yang diperlukan, pemeriksaan keaslian dokumen, analisis kredit sampai dengan kredit dikeluarkan oleh pihak bank. Prosedur Kredit merupakan suatu tahapan-tahapan yang harus dipenuhi oleh nasabah dalam penyaluran kredit (Hasibuan, 2006).

Menurut Kuncoro (2002) Prosedur kredit dilakukan dalam rangka mengurangi risiko pemberian kredit dengan tahapan-tahapan yang telah ditentukan dengan indikator sebagai berikut:

1. Realisasi kredit yaitu persetujuan pihak bank untuk mencairkan permohonan kredit dari pemohon, sesuai dengan kesepakatan-kesepakatan yang sudah disetujui terlebih dahulu.
2. Kemudahan prosedur yaitu suatu kemudahan mengambil kredit di mana bank memberikan kemudahan dalam mengambil kredit, atau bank mempermudah masyarakat untuk mengakses dana murah dalam bentuk kredit.
3. Kecepatan pelaksanaan yaitu kecepatan pelaksanaan merupakan kecepatan dalam mengakses kredit dan pelayanan pada nasabah pada saat mengambil kredit pada bank. kecepatan pelaksanaan yang memadai akan mendorong kembali nasabah dalam pengambilan kredit pada lain hari.

4. Persyaratan diartikan sebagai syarat pada saat nasabah melakukan transaksi, atau nasabah melakukan pengambilan perlu dilakukannya persyaratan antara pihak nasabah dengan bank.

Prosedur yang mudah memungkinkan nasabah untuk menggunakan lembaga formal daripada pinjaman dari keluarga. Penelitian oleh Nugroho (2012) menemukan bahwa prosedur kredit berpengaruh positif terhadap keputusan nasabah dalam mengambil kredit. Dengan demikian hipotesis yang diajukan untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:

H6 : Prosedur Kredit berpengaruh negatif terhadap keputusan menggunakan family funding

2.1.14 Pengaruh Bunga Kredit Terhadap Keputusan Pendanaan

Menurut Kaslan A. Tohir (1970), yang dimaksud dengan bunga kredit adalah penggantian kerugian yang diterima oleh si pemberi kredit untuk penyerahan penggunaan uang itu.

Di Indonesia, bunga kredit ditetapkan oleh masing-masing bank/lembaga, bukan dari pemerintah dengan memperhatikan faktor-faktor sebagai berikut:

1. Kondisi ekonomi dan keuangan, yaitu jika terjadi peningkatan jumlah uang beredar, saat seperti itulah bunga kredit juga akan naik.
2. *Degree of risk*. Dalam kredit terkandung risiko-risiko yang perlu dipertimbangkan terkait dengan jangka waktu, nilai jaminan, dan prospek usaha nasabah kedepannya.

3. Hubungan rekening nasabah dengan bank yang dilihat melalui rekening koran berupa notasi keuangan
4. Perdagangan dan persaingan. Agar dana yang menumpuk pada bank/lembaga dapat tersalurkan, maka bunga pinjaman harus bersaing dengan bunga dari bank/lembaga lain.
5. *Cost of money*. Apabila *cost of money* tinggi maka *interest rate* juga akan ikut tinggi.

Menurut Kasmir (2004) faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan suku bunga adalah kebutuhan dana, persaingan, kebijakan pemerintah, target laba, jangka waktu pinjaman, kualitas jaminan, reputasi perusahaan, produk yang kompetitif, hubungan baik nasabah, dan jaminan pihak ketiga.

Suku bunga kredit yang tinggi mengakibatkan semakin mahal biaya yang harus dikeluarkan. Dengan demikian penggunaan kredit pada lembaga formal akan turun. Akibatnya para nasabah beralih ke pembiayaan informal. Penelitian Hasmar (2013) menemukan suku bunga kredit berpengaruh negatif terhadap permintaan kredit. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H7 : Bunga Kredit berpengaruh positif terhadap keputusan menggunakan family funding

2.1.15 Pengaruh Risiko Usaha Terhadap Keputusan Pendanaan

Risiko merupakan probabilitas terjadinya penyimpangan antara pendapatan yang sesungguhnya dengan pendapatan yang diharapkan (Agnes Sawir, 2004). Dapat dikatakan bahwa risiko merupakan variabilitas tingkat pendapatan yang berarti tinggi rendahnya pendapatan mempengaruhi tinggi rendahnya risiko usaha.

Brigham dan Houston (2006) menyatakan bahwa risiko usaha merupakan fungsi dari ketidakpastian yang *inheren* di dalam proyeksi pengembalian atas modal yang diinvestasikan di dalam perusahaan. Dengan demikian sebelum perusahaan memutuskan untuk menggunakan kredit lembaga formal harus melihat terlebih dahulu risiko usahanya.

Risiko usaha menurut Brigham dan Houston (2006) dipengaruhi oleh 6 faktor sebagai berikut:

1. Variabilitas permintaan, semakin stabil permintaan atas produk perusahaan maka risiko usaha akan semakin rendah.
2. Variabilitas harga jual, harga jual yang berubah-ubah atau tidak stabil berpeluang terkena risiko yang besar.
3. Variabilitas biaya input, biaya input yang tidak pasti atau sering berubah-ubah menyebabkan tingginya risiko usaha.
4. Kemampuan menyesuaikan harga terhadap perubahan biaya, kemampuan perusahaan dalam menyesuaikan biaya input terhadap harga output yang baik dapat berdampak pada kecilnya risiko usaha.

5. Pengembangan produk, produk baru yang dikembangkan dapat menimbulkan risiko yang lebih besar karena produk baru belum tentu sesuai dengan pasar.
6. Eksposur risiko asing, perusahaan dengan sebagian laba usaha dari operasi luar negeri maka akan berdampak pada laba karena fluktuasi nilai tukar.

Menurut Australian/NZ Standar 4360 risiko usaha merupakan ancaman bahwa suatu kejadian atau tindakan akan berdampak buruk mempengaruhi kemampuan organisasi untuk mencapai tujuan usaha dan keberhasilan strateginya.

Perusahaan harus memperhitungkan risiko usaha karena merupakan faktor potensial yang mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Perusahaan dengan risiko usaha yang tinggi akan kesulitan dalam menentukan target laba karena labanya cenderung fluktuatif (penyimpangan relatif besar). Laba yang berfluktuatif dapat mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban kredit. Dengan demikian sebelum UMKM menentukan penggunaan *formal funding* atau *family funding* terlebih dahulu memperhitungkan risiko usaha yang mungkin terjadi. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang diajukan sebagai berikut:

H8 : Risiko Usaha berpengaruh positif terhadap keputusan menggunakan *family funding*

2.2 Penelitian Terdahulu

Pelaksanaan penelitian terdahulu ini dimaksudkan untuk menggali informasi tentang ruang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Dengan

penelusuran penelitian ini akan dapat dipastikan sisi ruangan yang akan diteliti yang dapat diteliti dalam ruangan ini, dengan harapan penelitian ini tidak tumpang tindih dan tidak terjadi penelitian ulang dengan penelitian terdahulu. Penelitian terdahulu yang berhasil dipilih untuk dikedepankan dapat dilihat dalam table 2.1 berikut:

Tabel 2.1
Tabel Penelitian Terdahulu

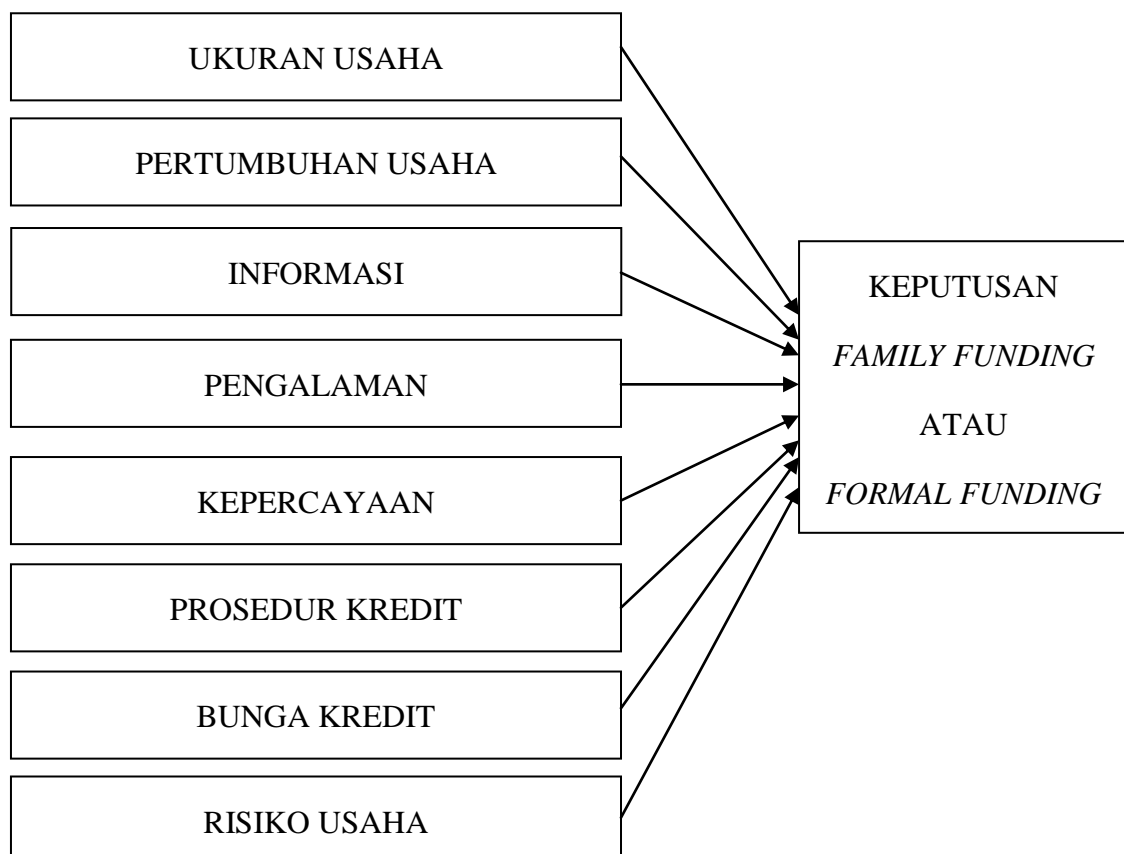
No.	Judul Penelitian/ Peneliti/Tahun	Metode Penelitian dan Alat Analisis	Hasil
1	Informal Lending Amongst Friend an Relatives: Can Microcredit Compete in Rural China? Calum G. Turvey dan Rong Kong, 2010	Benferroni, Two-Step Cluster, dan General Linear Model (GLM).	Pembiayaan dari keluarga atau kerabat lebih dipilih karena adanya faktor kepercayaan.
2	Determinants of Start-up External Financing Worldwide. John R. Nofsinger dan Weicheng Wang, 2011	Data survei dari Global Entrepreneurship Monitor, diawali oleh adanya kemitraan antara London Business School dan Babson College dan studi berbasis survei terbesar kewirausahaan di dunia. Alat analisis menggunakan Logit Regression.	Penyebab sulitnya akses ke pembiayaan formal pengalaman kewirausahaan.
3	Identifikasi Permasalahan dan Kerangka Pengembangan UMKM Sandang di Bukittinggi Sumatra Barat. Novya Zulfa Riani, 2011	Metode deskriptif kualitatif dan kuantitatif sederhana, yaitu dengan cara mendeskripsikan hasil temuan penelitian yang dilakukan melalui pengisian kuisioner, wawancara dengan pelaku kunci, Focus Group Discussion (FGD), dan observasi di lapangan.	Dari aspek institusi dan industri, terindikasi pula bahwa UMKM mengalami kesulitan untuk akses ke lembaga keuangan.
4	Financing from Family and Friends. Samuel Lee dan Petra Persson, 2012	Model dari Holmstrom dan Tirole.	<i>Family Funding</i> dipilih karena faktor kepercayaan dan tingkat bunga yang rendah.

Sumber: Rangkuman dari berbagai sumber

Penelitian ini lebih menekankan kepada faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembiayaan UMKM dari keluarga atau kerabat (*family funding*) atau dari lembaga formal (*formal funding*) di Kabupaten Jepara dilihat dari beberapa variabel yang digolongkan menjadi faktor internal dan faktor eksternal perusahaan. Faktor internal perusahaan terdiri dari ukuran usaha (*firm size*), pertumbuhan usaha (*growth*), pengalaman, kepercayaan dan risiko usaha. Sedangkan faktor eksternal perusahaan terdiri dari informasi, prosedur kredit, dan bunga kredit.

2.3 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.2
Model Penelitian



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

3.1.1 Variabel Penelitian

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah variabel dependen dan variabel independen. Menurut Sekaran (dikutip oleh Syafrizal dkk., 2010), variabel dependen merupakan variabel yang menjadi perhatian utama dalam sebuah pengamatan. Sedangkan variabel independen merupakan variabel yang dapat mempengaruhi perubahan dalam variabel dependen dan mempunyai hubungan yang positif ataupun yang negatif bagi variabel dependen nantinya.

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah *family funding* dan *formal funding*. Sedangkan variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah ukuran usaha, pertumbuhan usaha, informasi, pengalaman, kepercayaan, prosedur kredit, bunga kredit, dan risiko usaha.

3.1.2 Definisi operasional Variabel

Definisi operasional dari masing-masing variabel penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 3.1
Tabel Definisi Operasional

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Cara Ukur
Ukuran Usaha	Ukuran perusahaan adalah jumlah aktiva yang dimiliki perusahaan periode tertentu, total aktiva merupakan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan yang akan memberikan manfaat pada masa yang akan datang		<i>SIZE</i> $= \ln (Total Assets)$
Pertumbuhan Usaha	Pertumbuhan usaha diukur berdasarkan pertumbuhan penjualan. Tingkat <i>Sales Growth</i> dihitung dengan menggunakan persentase kenaikan atau penurunan penjualan dari suatu periode ke periode berikutnya.		<i>GROWTH</i> $= \frac{sales\ 2 - sales\ 1}{sales\ 1}$
Informasi	Asimetri informasi kondisi dimana ada ketidakseimbangan informasi antara pihak pemberi pinjaman dan pihak peminjam.	a. Kelengkapan informasi b. Transparansi informasi c. Kejelasan informasi	Skala interval 1 – 10 1 untuk sangat tidak setuju 10 untuk sangat setuju
Pengalaman	Perbuatan di masa lalu atau belajar pengalaman orang lain dalam hal menggunakan pinjaman.	a. Menyenangkan b. Meyakinkan c. Kenyamanan	Skala interval 1 – 10 1 untuk sangat tidak setuju 10 untuk sangat setuju

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Cara Ukur
Kepercayaan	Harapan pengusaha bahwa pemberi dana dapat dipercaya.	a. Empati b. Memberikan solusi c. Kejujuran	Skala interval 1 – 10 1 untuk sangat tidak setuju 10 untuk sangat setuju
Prosedur Kredit	Prosedur kredit merupakan tahapan-tahapan yang dilakukan dalam pengambilan kredit. Tahapan-tahapan tersebut dimulai dari pengajuan sampai pencairan kredit	a. Kemudahan prosedur b. Kecepatan pelaksanaan	Skala interval 1 – 10 1 untuk sangat tidak setuju 10 untuk sangat setuju
Bunga kredit	Beban yang diberikan kepada peminjam dana sebaga balas jasa kepada pemberi dana.		Skala interval 1 – 10 1 untuk sangat tidak setuju 10 untuk sangat setuju
Risiko usaha	Probabilitas terjadinya penyimpangan karena ketidakpastian dalam usaha	a. Fluktuasi pendapatan b. Keterbatasan aset c. Fluktuasi bahan baku	Skala interval 1 – 10 1 untuk sangat setuju 10 untuk sangat tidak setuju

3.2 Populasi dan Sampel

Menurut W. Gulo (2002) populasi merupakan keseluruhan analisis yang merupakan sasaran penelitian. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah Pengusaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Jepara.

Sampel sering disebut “contoh”, yaitu himpunan bagian dari suatu populasi (W. Gulo, 2002). Menurut Ferdinand (2006) sampel merupakan subsat dari populasi, terdiri dari beberapa anggota populasi. Subset ini diambil karena dalam banyak kasus tidak mungkin kita meneliti seluruh anggota populasi, oleh karena itu kita membentuk sebuah perwakilan populasi yang disebut sampel.

Sedangkan menurut Sugiarto dkk (dikutip oleh Markus Setio Bandono, 2010) pengambilan sampel (sampling) adalah suatu proses yang dilakukan untuk memilih dan mengambil sampel secara “benar” dari suatu populasi, sehingga dapat digunakan sebagai “wakil” yang sah (dapat mewakili) bagi populasi tersebut. Alasan peneliti melakukan *sampling* adalah sebagai berikut:

1. Untuk ukuran populasi yang besar seringkali tidak mungkin mengamati seluruh anggota populasi.
2. Pengamatan terhadap seluruh anggota populasi dapat bersifat merusak. Misalnya untuk meneliti rasa buah jeruk dari suatu perkebunan tidak mungkin dengan mencicipi seluruh buah jeruk yang ada.
3. Menghemat waktu, biaya dan tenaga.
4. Mampu memberikan informasi yang lebih menyeluruh dan mendalam (komprehensif).
5. Objek penelitian yang homogen.

Dalam menentukan minimal sample yang dibutuhkan, dapat digunakan rumus Slovin (dikutip oleh Umar, 2002) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + NE^2}$$

Dimana:

- n = ukuran sampel
- N = ukuran populasi
- e = kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditolerir, misalnya 2% dan maksimal 10%

Penelitian ini memiliki populasi sebesar 34.163 unit UMKM di Jepara (Dinas Koperasi dan UMKM Kab. Jepara). Sehingga sampel yang diambil berdasarkan rumus dengan ukuran kelonggaran ketidaktelitian sebesar 10%:

$$n = \frac{34.163}{1 + 34.163 (0,1)^2} = 99,71$$

Sampel berdasarkan populasi didapatkan sebesar 99,71 dan dibulatkan menjadi 100 orang sampel pengusaha UMKM di Kabupaten Jepara dengan metode pengambilan sampel menggunakan *Incidental Random Sampling*.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari 2 jenis data yaitu:

1. Data Primer, yang diperoleh dengan memberikan kuesioner langsung kepada responden. Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian yang dilakukan dalam penelitian eksploratif, deskriptif, maupun kausal dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa survey ataupun observasi (Hermawan, 2005).
2. Data Sekunder yang berasal dari buku-buku, jurnal-jurnal, data-data yang diperoleh dari situs Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jepara dan Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Tengah. Data sekunder merupakan struktur data historis mengenai variabel-variabel yang telah dikumpulkan dan dihimpun sebelumnya oleh pihak lain (Hermawan, 2005).

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan Kuesioner dan Wawancara (jika dibutuhkan). Kuesioner merupakan metode pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan yang disusun dalam bentuk kalimat tanya. Sedangkan wawancara merupakan bentuk komunikasi langsung antara peneliti dan responden (W. Gulo, 2002).

3.5 Metode Analisis Data

Analisis data merupakan suatu proses menata, menytrukturkan, dan memaknai data yang tidak beraturan (Daymon dan Holloway, 2002). Analisis data dalam penelitian ini menggunakan 2 jenis analisis yaitu analisis kualitatif dan analisis kuantitatif.

3.5.1 Analisis Data Kualitatif

Daymon dan Holloway berpendapat bahwa analisis data kualitatif merupakan proses sistematis yang berlangsung terus-menerus, bersamaan dengan pengumpulan data. Proses analisis kualitatif ini dilakukan dalam tahapan sebagai berikut (Maulida, 2012):

3.5.1.1 Pengeditan (*Editing*)

Pengeditan adalah memilih atau mengambil data yang perlu dan membuang data yang dianggap tidak perlu, untuk memudahkan perhitungan dalam pengujian hipotesa.

3.5.1.2 Tabulasi (*Tabulating*)

Pengelompokkan data atas jawaban dengan benar dan teliti, kemudian di hitung dan dijumlahkan sampai berwujud dalam bentuk yang berguna, berdasarkan hasil tabel tersebut akan disepakati untuk membuat data tabel agar mendapatkan hubungan atau pengaruh antara variabel- variabel yang ada.

3.5.2 Analisis Data Kuantitatif

Analisis kuantitatif merupakan analisis yang menggunakan angka-angka dengan perhitungan statistik untuk menulis suatu hipotesis dan memerlukan beberapa alat analisis. Bila serangkaian observasi atau pengukuran dapat dinyatakan dalam angka-angka, maka kumpulan angka-angka hasil observasi atau pengukuran sedemikian itu dinamakan data kuantitatif Dajan (2009). Analisis data kuantitatif yang digunakan adalah program *SPSS for windows*.

3.5.2.1 Analisis Regresi logistik

Regresi Logistik atau biasa juga disebut Model Logit merupakan model regresi non-linear yang menghasilkan sebuah persamaan dimana variabel dependen bersifat kategorikal. Model logit secara sederhana didefinisikan sebagai model regresi non-linear yang menghasilkan persamaan dimana variabel dependen bersifat kategorikal. Kategori paling mendasar dari model tersebut menghasilkan binary values seperti angka 0 dan 1. Angka ini mewakili suatu kategori tertentu yang dihasilkan dari penghitungan probabilitas terjadinya kategori tersebut (Winarno, dikutip oleh Hanri, 2009).

Variabel dependen regresi logistik berupa data nominal. Tujuan dari regresi logistik adalah pembuatan sebuah model regresi untuk memprediksi besar variabel dependen yang berupa variabel binary menggunakan data variabel independen yang sudah diketahui besarnya (Santoso, 2010).

Menurut Elfindri dkk (2008) secara ekonometrik dinyatakan bahwa regresi logistik digunakan untuk menganalisis probabilitas terjadinya peristiwa dalam bentuk *odd* atau risiko yaitu perbandingan antara probabilitas terjadinya suatu peristiwa dengan probabilitas tidak terjadinya peristiwa.

Tujuan dari analisis regresi logistic adalah mengetahui seberapa jauh model yang digunakan mampu memprediksi secara benar kategori group dari sejumlah individu. Kelebihan metode regresi logistik menurut Kuncoro (dikutip oleh Marantika, 2013) adalah lebih fleksibel dibanding teknik lain, yaitu:

1. Regresi logistik tidak memiliki asumsi normalitas atas variabel bebas yang digunakan dalam model.
2. Variabel bebas dalam regresi logistik bisa campuran dari variabel kontinyu, diskrit, dan dikotomis.
3. Regresi logistik amat bermanfaat digunakan apabila distribusi respon atas variabel terikat diharapkan nonlinear dengan satu atau lebih variabel bebas.

Penelitian ini menggunakan regresi logistik dikarenakan regresi logistik tidak mensyaratkan jumlah sampel untuk kategori terikat yaitu profitable dan non-profitable harus sebanding. Teknik analisis ini tidak memerlukan asumsi normalitas data pada variabel bebasnya (Ghozali, 2006).

3.5.2.1.1 Uji Kelayakan Model Regresi

Dalam menguji kelayakan model regresi, digunakan uji *Hosmer and Lemeshow Goodness of fit*. Pengujian ini dilakukan untuk menilai model yang dihipotesiskan agar data empiris cocok atau sesuai dengan model. Jika nilai statistik *Hosmer and Lemeshow Goodness of fit* sama dengan atau kurang dari 0,05; maka hipotesis nol ditolak. yang berarti ada perbedaan signifikan antara model dengan nilai observasinya sehingga Goodness fit model tidak baik karena model tidak dapat memprediksi nilai observasinya. Sedangkan jika nilainya lebih besar dari 0,05; maka hipotesis nol tidak dapat ditolak, artinya model mampu memprediksi nilai observasinya tau cocok dengan data (Ghozali, 2006).

H0 : Tidak ada perbedaan yang nyata antara klasifikasi yang diprediksi dengan klasifikasi yang diamati.

H1 : Ada perbedaan yang nyata antara klasifikasi yang diprediksi dengan klasifikasi yang diamati.

3.5.2.1.2 Overall Model Fit Test

Penilaian model fit dilakukan dengan membandingkan nilai antara -2 *Log likelihood* (-2LL) pada awal (*Block Number* = 0), dimana model hanya memasukkan nilai -2 *Log likelihood* dan konstanta, dengan nilai -2 *Log likelihood* (-2LL) pada akhir (*Block Number* = 1), dimana model memasukkan konstanta dan variabel bebas. Apabila nilai -2LL *Block Number* = 0 > nilai -2LL *Block Number* = 1, maka menunjukkan model regresi yang baik. *Log Likelihood* pada regresi logistik mirip dengan pengertian “*Sum of Square Error*” pada model regresi,

sehingga penurunan *Log Likelihood* menunjukkan model regresi yang semakin baik (Ghozali, 2006).

H0 : Model yang dihipotesiskan fit dengan data.

H1 : Model yang dihipotesiskan tidak fit dengan data.

3.5.2.1.3 Menguji Koefisien Determinasi

Besarnya estimasi penggantian auditor yang dapat dijelaskan oleh variabel-variabel bebasnya data diperoleh dalam nilai R^2 . Cox dan Snell's R square merupakan ukuran yang mencoba meniru ukuran R^2 pada multiple regression yang didasarkan pada teknik estimasi likelihood dengan nilai maksimum kurang dari 1 (satu) sehingga sulit diinterpretasikan. Nagelkerke's R square merupakan modifikasi dari koefisien Cox dan Snell untuk memastikan bahwa nilainya bervariasi dari 0 (nol) sampai 1 (satu). Hal ini dilakukan dengan cara membagi nilai Cox dan Snell's R^2 dengan nilai maksimumnya. Nilai Nagelkerke's R square dapat diinterpretasikan seperti nilai R^2 pada *multiple regression* (Ghozali, 2006).

3.5.2.1.4 Estimasi Parameter

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui hubungan antara odds dan variabel bebas. Estimasi maksimum likelihood parameter dari model dapat dilihat pada tampilan output variable in the equation (Ghozali, 2006).

Model analisis logit dalam metode maximum likelihood, dapat dinyatakan dengan persamaan:

$$\begin{aligned}
 Li = \ln \frac{p}{1-p} = & \\
 & \alpha + \beta Size + \beta Growth + \beta TotInfo + \beta TotPng + \beta TotKpc \\
 & + \beta TotPsdr + \beta Bunga + \beta TotRisk
 \end{aligned}$$

Dimana:

$$\ln \frac{p}{1-p} = \text{Probabilitas kemungkinan menggunakan } family \text{ funding}$$

$$Size = \text{Ukuran Usaha}$$

$$Growth = \text{Pertumbuhan Usaha}$$

$$TotInfo = \text{Informasi}$$

$$TotPng = \text{Pengalaman}$$

$$TotKpc = \text{Kepercayaan}$$

$$TotPsdr = \text{Prosedur Kredit}$$

$$Bunga = \text{Bunga Kredit}$$

$$TotRisk = \text{Risiko Usaha}$$

$$\alpha = \text{Konstanta}$$

$$\beta = \text{Koefisien regresi logit}$$

$$Ln = \text{Log of odd}$$